

Señores
Accionistas
LA BOBINA CORP S.A.
Presente

Quito, 31 de marzo de 2012

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, yo, Iván Heredia, Gerente General de LA BOBINA CORP S.A., Informo:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Bajo la misma perspectiva del año 2010 de crecimiento sostenido, el año 2011 empieza con buenas perspectivas y con el objetivo afianzar los logros obtenidos en el 2010 y como siempre buscar nuevos mercados a los que no hemos llegado así como iniciar el proceso de consolidar cada uno de los almacenes como y un negocio autosustentable.

Para llegar a estos objetivos, se continúa con la búsqueda de alternativas de nuevos productos y marcas. Se puede resaltar las siguientes acciones importantes efectuadas:

- a) En Febrero se empieza con el apoyo al local de Atuntaqui, participando en la feria de carnaval EXPOATUNTAQUI 2011 y en agosto en la feria EXPO VERANO ATUNTAQUI 2011. Para lograr una mayor presencia de la empresa en este importante centro de fabricación textil.
- b) Se llega a acuerdos con la feria permanente CABLEC, para permitir la exhibición de nuestros productos en diferentes fechas dentro del año, logrando nuestra presencia una o dos veces por mes, también en 2 ferias organizada por ellos: La de aniversario de CABLEC y la de Fin de año. Lo que ayudó a configurar la presencia de nuestro local Sur en el sector.
- c) Participación el mes de julio en la "PRIMERA FERIA AGROTURISTICA, INSUSTRIAL Y ARTESANAL PELILEO 2011" lo que permite consolidar nuestra presencia en este importante centro de fabricación de Jeans, especialmente dirigido a promocionar el local de Riobamba.
- d) Para promocionar los locales del norte de Quito se inició con la primera charla a estudiantes de la carrera de diseño de modas en el colegio GRAN COLOMBIA.
- e) Participación en la primera feria especializada en la industria textil XPOTEX 2011, la mas importante del país, logrando un adecuado

Av. América 24-54 y Selva Alegre Telf.: 022504-694 / 022239-311

Av. América 42-47 y Abelardo Moncayo Telf.:02 3317569

e-mail: labobinacorp@trans-telco.com

- acercamiento a clientes ya existentes y nuevos, logrando resultados de recuperación de la inversión en un tiempo relativamente corto.
- f) Participación en diferentes revistas textiles especializadas así como en revistas dirigidas a la industria.
 - g) Se crea la Gerencia de Ventas para dar un seguimiento más cercano, planificación de estrategias y apoyo directo a la fuerza de ventas.
 - h) Capacitación al personal administrativo y ventas a través de cursos prácticos en la Cámara de Comercio de Quito e instituciones privadas.
 - i) Se ha logrado posicionar bien en el mercado ecuatoriano nuestra nueva marca Joyee., lo que ha permitido recibir propuestas de otros fabricantes.
 - j) Se ha dado los primeros pasos certeros dirigidos a conseguir la representación exclusiva de ZOJE para el Ecuador, una de las más importantes marcas fabricantes de máquinas de confección en el mundo. Encontrándose el proceso en un nivel avanzado.
 - k) Contratación de nuevo personal de apoyo para armado de maquinas y despacho, así como también se contrató una auxiliar para apoyar en el área contable.

Los objetivos planteados se han logrado satisfactoriamente, logrando un incremento de un 67.74% en ventas, con una utilidad bastante razonable, la misma que ha sido afectada por dos siniestros de Robo en Atuntaqui y Hurto en el local Sur, declarados en "perdidas Fortuitas" por un valor de \$43,158.14, Disminuyendo considerablemente los resultados del año 2011.

Sin embargo de lo antes anotado, los resultados siguen siendo positivos, buenos y con excelentes perspectivas para el siguiente año.

Se ha logrado un incremento importante en ventas, especialmente en la línea de maquinas de confección industrial, la línea domestica es una línea que aún tiene buenas oportunidades, pero requerirán de nuevas estrategias.

CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES.

Se ha cumplido las funciones conforme lo establecen los estatutos de la compañía.

SITUACION FINANCIERA

En el ejercicio económico del 2011, la empresa obtiene ganancias de \$61,024.44 equivalente al 164.21% de incremento respecto al año anterior, como lo demuestran los estados financieros de este ejercicio económico. Incremento que se ha obtenido con un crecimiento en ventas del 67.74%.

Este resultado positivo se lo obtiene a pesar de los dos siniestros antes indicados, lo que demuestra que la rentabilidad ha sido la esperada.

El crecimiento registrado en este ejercicio ha exigido el aporte adicional de liquidez, la misma que se ha obtenido de manera inmediata a través de sobregiros bancarios y con mejores plazos mediante el aporte de los socios.

Nuevamente, dada la velocidad del movimiento propio del negocio será necesario ser muy cuidadosos con el manejo de la cartera y pensar en alternativas de financiamiento así como de recuperación más rápida de la cartera.

SOBRE LAS GANANCIAS

Se sugiere la reinversión de las mismas para cumplir con los propósitos de crecimiento de la compañía; o de no ser aceptada la reinversión, se propone no se retire la utilidad a disposición de los socios, sino más bien se la deje en utilidades retenidas, para a futuro cumplir con la recomendación inicial que es la reinversión.

CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La compañía ha cumplido a cabalidad la estandarización de venta y entrega de los productos y servicios que se ofrecen en cada local y con las directrices de nuestras representadas en el exterior.

Adicionalmente se ha comprado la actualización del programa contable KOHINOR para trabajar dentro de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs, de acuerdo con la exigencia de la Superintendencia de Compañías.

RECOMENDACIONES:

- a) Las características de la globalización están haciendo que cada vez más el uso de los medios electrónicos sea el mejor canal para la adquisición de diferentes productos, por lo que se considera conveniente enfocarnos en el tema de mayor presencia en los mismos y el uso de esta herramienta de comunicación.
- b) El negocio poco a poco esta orientándose a la atención a distribuidores más que al cliente final, por lo que será necesario consolidar esas relaciones y profundizar el apoyo a los distribuidores.
- c) Continuar con el proceso de capacitación a todo el personal en todas las áreas; retomar el tema de la preparación de la convención anual de ventas con capacitación incluida, que el año 2011 no se pudo realizar.
- d) Tomar las seguridades correspondientes para evitar que en el futuro se repitan acciones como lo ocurrido en el local sur.
- e) Seguir con el plan de estandarizar los procesos, especialmente en el área de despachos y el departamento técnico.
- f) Seguir planteando nuevas e innovadoras estrategias para todos los locales, para que desarrollen todo su potencial,

A su lado
brother
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

ZOJE
CALIDAD & TECNOLOGIA



La bobina corp S.A.
www.labobina.net

Es cuanto puedo informar en relación al ejercicio fiscal 2010.

Atentamente



Iván Heredia
GERENTE GENERAL
LA BOBINA CORP S.A.

